



Die Praxisabgabe – Teil 1

Der Mensch

Der Erfolg einer Zahnarztpraxis ist eng mit Menschen verbunden: den Behandlern, den Mitarbeitern und den Patienten. Dabei muss alles wie bei Zahnrädern zusammenpassen, damit das Ganze funktionieren kann. Dementsprechend ist der Mensch auch ein wichtiger Faktor bei der Abgabe/Übernahme einer Zahnarztpraxis. Leider wird dies oftmals vernachlässigt und die Konzentration zu stark auf Zahlen und Formalien gelegt.

Der Abgeber

Zunächst sollte der Abgeber sich selbst hinterfragen, ob er die Praxis tatsächlich abgeben und sein Berufsleben, zumindest in der jetzigen Form, beenden möchte. Manchmal ist es nur eine Laune aufgrund eines zeitweisen Ärgers oder aus einer Enttäuschung heraus. Ein wohldurchdachter Entschluss beinhaltet Gedanken für die Zeit danach und die vorherige Abstimmung im privaten Umfeld. Was mit der Zeit anfangen? Zeitweise noch mitarbeiten? Den Ruhestand genießen? Reisen?

Manchmal ist der Grund für eine Praxisabgabe nicht das Alter sondern einfach der Wunsch z. B. nach einer größeren, räumlichen Veränderung. Dann muss sich um eine neue Praxis bemüht werden und die Organisation der Übergänge von der alten zur neuen Praxis (Konkurrenzschutz!) koordiniert werden.

Für potenzielle Übernehmer gehört es sich, dem Abgeber beim Besuch seiner abzugebenden Praxis und damit seinem (beruflichen) Lebenswerk mit Respekt und Wertschätzung zu begegnen. Vielfach wird von Beginn an, wie beim

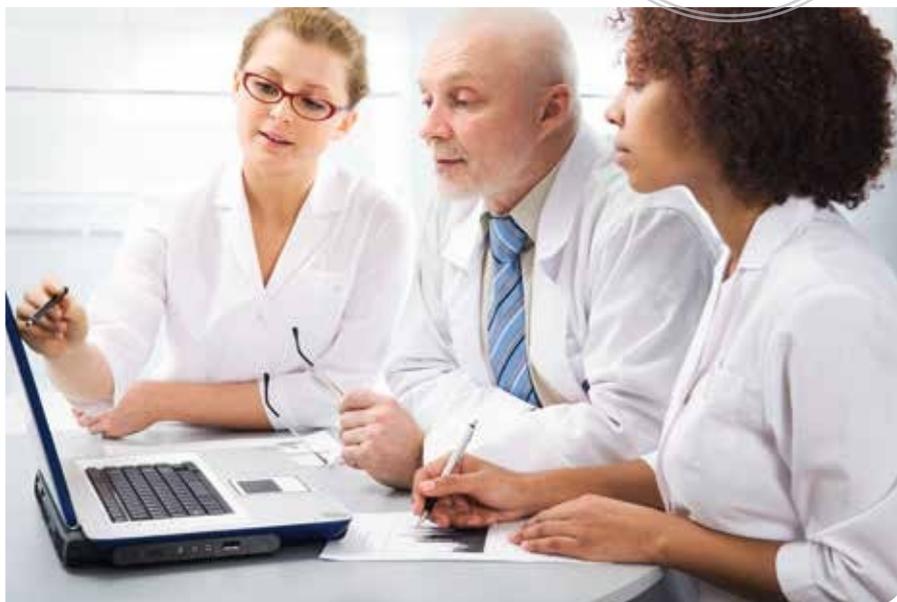


Foto: © Chagin | iStockphoto.com

Gebrauchtwagenkauf, nach Schwachstellen und Gründen für eine Preissenkung gesucht und dies auch umgehend entsprechend kommuniziert. Die Phase der Preisfindung folgt allerdings erst deutlich später. In der Regel ist der Abgeber von seiner Praxis überzeugt und fühlt sich bei der Aufzählung negativer Punkte entsprechend gekränkt. Zudem haben viele Abgeber selbst ein Gespür dafür entwickelt, wo in der Praxis Verbesserungspotenzial ist. Dies sollte dann aber dem Übernehmer obliegen, denn er möchte die Praxis nach seinen Vorstellungen verändern. Ein harmonischer Praxisübergang ist gekennzeichnet von gegenseitigem Vertrauen und respektvollem Umgang. Sollte dann angestrebt werden, dass der Abgeber noch eine Zeitlang mitarbeitet, so muss dies unbedingt zeitlich begrenzt und auch nur angedacht werden, wenn die „Chemie“ stimmt und der „Alte“ damit umgehen kann, nicht mehr „Chef“ zu sein. Viele

Abgeber genießen es, z. B. an drei Vormittagen mitzuarbeiten und würden dies gerne einige Jahre so weiterführen. Gibt es kein fixiertes Datum für das endgültige Ausscheiden entsteht eventuell irgendwann der Druck, dem alten Chef kündigen zu müssen. Das gibt oft „böses Blut“ beim Team und den Patienten.

Das Team

Das Praxisteam ist ebenfalls ein wichtiger Faktor für Abgeber und Übernehmer. Mit der Übernahme einer Praxis steigt der Übernehmer in alle Verträge, und somit auch in die Personalverträge (inkl. Kündigungsfristen durch Betriebszugehörigkeit), ein. Man übernimmt nicht nur eine Praxis, sondern ein eingespieltes Team. Als Übernehmer ist es ratsam, wenn die Entscheidung für eine Praxis gefallen ist, zeitnah die zukünftigen Mitarbeiter in ungezwungener At-

mosphäre (gemeinsames Abendessen o. ä.) kennenzulernen. Oftmals nutzen Mitarbeiter die Möglichkeit, sich (vielleicht endlich) einbringen zu können und geben Tipps und Hinweise, wo aus Sicht des Teams noch Potenzial in der Praxis liegt. Weiterhin ist es wichtig zu erfahren, welche Abläufe und Regelungen sich in der Praxis über die Jahre eingespielt haben, um diese weiterzuführen oder nach eigenen Vorstellungen verändern zu können. Auch ist es für die Mitarbeiter bedeutsam zu wissen, welche Ideen und Erwartungen der „Neue“ hat.

Der Patient

Für den Erfolg ist es unerlässlich, die Kommunikation gegenüber den Patienten zu organisieren. Zu viele Geheimnisse sorgen für Gerüchte, die sich nach dem

Prinzip „Stille Post“ potenzieren. Bei einer altersbedingten Praxisabgabe ist vielen Patienten meistens klar, dass eine Veränderung anstehen wird. Dabei wollen sie gerne informiert bleiben, denn sie möchten wissen, ob sie auch dem Nachfolger ihre Zahngesundheit anvertrauen können. Ein offener Umgang mit dem Thema bringt die Gerüchteküche und Unsicherheiten schnell zum Erliegen.

Kurz vor dem Praxisübergang sorgt ein Anschreiben an die aktiven Patienten (Unterschrift nur vom Abgeber!) für ein sympathisches Bild. Darin sollte sinngemäß enthalten sein, dass man sich in den Ruhestand verabschiedet und glücklich ist, seine Patienten und sein Team beim Nachfolger in den allerbesten Händen zu wissen. Auch eine entsprechende Zeitungsanzeige ist hier sinnvoll. Da der Übernehmer von dieser indirekten Werbung profitiert, wird oftmals die Re-

gelung getroffen, dass er, in Absprache mit dem Abgeber, das Schreiben und die Anzeige formuliert und auch die Kosten übernimmt.

Fazit: Wer den „Faktor Mensch“ beachtet, ist auf dem richtigen Weg.



Thomas Kirches

Sachverständiger für die Bewertung von Zahnarztpraxen,
Praxisgründungsberater, Tönisvorst
E-Mail: kirches@outlook.com

Die Telematikinfrastruktur Ein Anwenderbericht

Alle Akteure des deutschen Gesundheitswesens sind gesetzlich gehalten, sich digital miteinander zu vernetzen. Die endgültige Frist für den Anschluss an die TI-Datenautobahn wurde auf den 31. Dezember 2018 festgesetzt. Im Interview schildert uns Frau Dr. Mirjam Grüttner-Schroff, Zahnärztin und Zahn-technikerin mit eigener Praxis in Bonn, ihre Erfahrungen bei der Installation und Anwendung der TI und berichtet von ihrer Zusammenarbeit mit CGM.

Frau Dr. Grüttner-Schroff, das Jahr 2018 hält für das deutsche Gesundheitswesen eine besondere Herausfor-

derung bereit: den Anschluss an die TI-Datenautobahn. Wie stehen Sie zu einem der größten IT-Projekte weltweit?

Ein solches Mammutprojekt, das jeden von uns Zahnärzten betrifft, flößt natürlich erst einmal Respekt ein. Aber die Digitalisierung darf an der Praxistür keinesfalls Halt machen. Im Gegenteil, ich erkenne hier enorme Potentiale. Die eGK und ihre entsprechende TI ermöglichen mir einen papierlosen, sicheren und schnellen Austausch mit Kollegen und Kliniken. Und wir als Praxisteam arbeiten fachlich und wirtschaftlich effizienter.

Hatten Sie Bedenken, dass die flächendeckende digitale Vernetzung von Praxen, Apotheken, Krankenhäusern und Kassen für Sie mit Problemen verbunden sein könnte?

Für uns als Praxisteam ist die EDV ein sehr sensibler Bereich, auf den wir in hohem Maße angewiesen sind. Entsprechend skeptisch war ich, was die konkrete Umsetzung anging: An was muss gedacht werden, bevor der Techniker klingelt? Wie viel Zeit würden Installation und Einarbeitung kosten? Funktioniert die neue Technik, klappt die Datenübertragung? Das alles waren Fragen, die sich stellten.